

Beratergruppe PALATINA

Unser Rückblick auf das Jahr 2018

BERATERGRUPPE
PALATINA



Der Spagat als HR-Business Partner

Viele unserer Kunden, die das HRBP-Modell eingeführt haben und unter Kostendruck geraten, haben das gleiche Problem: Ihre HRBPartner haben wenig Ideen, wie sie die internen Kunden beim „Fettabbau“ unterstützen und gut beraten können. Wir finden, das ist keine leichte Aufgabe und unterstützen mit Werte-Entwicklung, Businessplan und nützlichen KPIs.



Feb

Silicon Valley, was nun?

Die Eindrücke unserer Lernreise ins Silicon Valley halten an und fangen an zu keimen. Seit unserem Besuch im Vorjahr treibt uns die Frage an, wie wir als Beratungsunternehmen digitaler werden können. Das gleiche gilt für unsere Kunden: Wie können wir Digital-Management /-Leadership trainieren und beim Aufbau eines Digital-Mindsets mitwirken?



Mrz

Kernprozesse auf dem Prüfstand

Der Produkt-Entstehungsprozess (PEP) ist die Königsklasse im Prozessmanagement der Industrie. Hier müssen Rollen und der unternehmerische Rahmen für alle transparent sein, um Arbeitsabläufe von der Entwicklung bis zur Serienfertigung nach Kundenanforderungen zu beherrschen. Eine große Aufgabe, die in der LKH-Gruppe mit viel Herzblut gefüllt wird.



Apr

Management Exzellenz als strategischer Ansatz

HC legt großen Wert auf die Management-Ausbildung von Experten und Managern. Fachliche Führung und Einflussmanagement, Change-Management sowie neue Themen wie Agilität und Design Thinking liefern die Tools und das dazu passende Mindset, um in der VUKA-Welt exzellent managen zu können. Begeisterte Teilnehmer zeigen, dass der Ansatz passt!



Mai

P wie Powerteam

Premiumküchen müssen höchste Anforderungen erfüllen. Es geht um Design, Qualität und Robustheit - und um die Beherrschbarkeit von Wertschöpfungsprozess und Variantenvielfalt. Für das Leitungsteam eines deutschen Herstellers gab es nur ein Ziel: die Kooperation und Kommunikation müssen exzellent werden. Eine spannende Aufgabe in bester Umgebung.



Jun

Vertriebsentwicklung bei Poppe

Der Auftrag ist klar: Profitables Wachstum im Industriebereich! Das ruft nach einer umfassenden Vertriebsentwicklung: Marktsegmentierung und eine ausgefeilte Kunden-/ Nutzen Argumentation sowie mehr-tägige Verkauferschulungen. Der Vertrieb soll damit in einen höheren Schwingungszustand gebracht werden. Wir sind gespannt auf die Ergebnisse!



Jul

...und jährlich grüßt das FK-Re-Training

Immer im Juli findet es statt. Toll! Die Teilnehmer organisieren es selbst, setzen den Fokus und beschaffen den Trainerlohn. Sie praktizieren damit agile FK-Entwicklung. Der starke Nutzen entsteht durch hohe Vertrautheit und schnelles auf den Punkt kommen. Außerdem ist durch die jahrelange Lerngruppe persönliche Entwicklung sehr gut sichtbar.



Aug

Online_TRANSITION COACHING vom Erfinder

Arbeiten Sie mit Outlook, Smartphone und anderen smarten Tools oder stehen Ihre Termine noch im Papierkalender? Schön, wenn Sie die Wahl haben. Die Wahl haben Sie jetzt auch bei unserem Kernprodukt, dem TRANSITION COACHING. Als Erfinder dieser Methode wagen wir uns an die Einführung einer digitalen Form. Das ist gar nicht so einfach. Nun sind Sie dran!



Sep

Weiter im Programm

2016 haben wir mit der IHK, dem Bundesverband der Deutschen Transportbetonindustrie (BTB) und HeidelbergCement eine Pilotausbildung zum Fachmann / -frau Vertrieb (Baustoffe) gestartet. Neben tollen Erfahrungen und super Feedback gab's auch wertvolle Impulse und die Idee, die Qualifizierung auf die gesamte Branche auszuweiten - ein kühner Ansatz!



Okt

Transformation statt Reorganisation!

Die Betriebsorganisation von PHOENIX Deutschland hat sich dazu entschlossen einen Transformationsprozess durchzuführen. Neben ehrgeizigen wirtschaftlichen Zielen sollen auch Kultur und Führungsverhalten (die Software) innoviert werden. Das bedeutet: ein radikaler Ansatz und neues Mindset für ALLE. Ein großartiges Projekt, das wir gerne begleiten.



Nov

Wenn Top-Führungskräfte nicht mehr Vorort sind

HDB, einer der größten Transportbetonhersteller, hat seine bisherigen Gebiete in 4 Regionen zusammengelegt. Jetzt stellt sich das Problem, dass die Regionalleiter kaum noch vor Ort sind und die lokalen Einheiten sich verselbständigen. Was man tun muss, um Führung weiterhin wirksam zu machen, ist die spannende Frage. Wir haben dazu eine Menge Ideen!



Dez

Der Raum als zweiter Trainer

Als erfahrene Trainer meinen wir, dass Raum- und Feldqualität essentiell sind für Kreativität und disruptive Ideen. Mit Design Office in HD wollen wir herausfinden, ob das stimmt: Beschreibbare Wände, Co-working Lounges, eine Bar und Dachterrasse sowie viel Licht sind beste Voraussetzungen um Game Changer und Rule Breaker ins Arbeiten zu bringen.